Basel, 10. Juni 1916. № 24 XVI. JAHRGANG

SCHWEIZ·KONSUM-VEREIN

ORGAN DES VERBANDES SCHWEIZ·KONSUMVEREINE (V·S·K)

REDAKTION UND ADMINISTRATION: BASEL, THIERSTEINERALLEE 14
DRUCK UND VERLAG: VERBAND SCHWEIZ·KONSUMVEREINE (V·S·K)

Genossenschaftlicher Arbeitsmarkt.

Nachfrage.

Gesucht selbständige **Verkäuferin** für unsere neue Filiale in Zizers. Ausführliche Offerten an Allg. Konsumverein Landquart (Graubünden).

Wir suchen per 1. September 1916 eine tüchtige, in der Branche durchaus bewanderte, kautionsfähige **Verkäuferin.** Angebote sind unter Beilage schriftlich an den Vorstand zu richten. Konsumgenossenschaft Burgdorf.

Ostschweizerische Genossenschaft mit ca. 300,000 Fr. Jahresumsatz sucht einen kaufmännisch gebildeten, kautionsfähigen, bilanzsicheren **Verwalter.** Schriftliche Anmeldung mit beglaubigten Zeugnisabschriften und Gehaltsansprüchen unter Chiffre M. A. 54 an den Verband schweiz. Konsumvereine in Basel.

Angebot.

Sehr gewandte, tüchtige und kautionsfähige Geschäftsleute wünschen ein grösseres **Konsumdepot** zu übernehmen. Eventuell könnte auf Wunsch die Verwaltung auch damit einbezogen werden. Offerten unter Chiffre B. R. 79 an den Verband schweiz. Konsumvereine in Basel.

Junger, tüchtiger Kommis, mit sämtlichen Bureauarbeiten vertraut und mit guten Vorkenntnissen der französischen und italienischen Sprache, sucht passende Stelle auf **Bureau** oder als **Lagerist.** Offerten unter Chiffre J. H. 81 an den Verband schweiz. Konsumvereine in Basel.

Gesucht wird für eine 18jährige Tochter eine **Lehrstelle** in einem Konsumverein. Offerten unter Chiffre J. S. 86 an den Verband schweiz. Konsumvereine in Basel.

Verkäuferin gesetzten Alters, sprachenkundig, umsichtig und treu, im Genossenschaftswesen eingearbeitet, auch mit jeder Bureauarbeit vertraut, sucht selbständige Stelle auf Anfang August. Zeugnisse und Photographie zur Verfügung. Offerten unter Chiffre R. W. 87 an den Verband schweiz. Konsumvereine in Basel.

Junger **Kommis,** der seine Lehrzeit in einem grösseren Konsumverein der Ostschweiz mit Erfolg absolvierte, sucht Stelle in einem Konsumverein der Westschweiz, zur weitern Ausbildung in der französischen Sprache. Offerten unter Chiffre E. B. 88 an den Verband schweiz. Konsumvereine in Basel.

Verein Schweiz. Konsumverwalter.

Einladung zu einer Versammlung

auf

Freitag, den 23. Juni 1916, abends 8 Uhr im „Tannenhof" in Schaffhausen.

TRAKTANDEN:

1. Mitteilungen des Vorstandes.
2. Wahl eines Mitgliedes in den Vorstand.
3. Erhebungen über die Stellung der Verwalter.
4. Die Rückvergütung als genossenschaftliches Prinzip und dessen Anwendung auf die Höchstpreiseartikel. (Referent: Herr Dr. H. Faucherre, Redaktor des „Schweiz. Konsum-Verein)".
5. Unvorhergesehenes.

Zu zahlreichem Besuche ladet ein

Der Vorstand.

NB. Zu diesen Verhandlungen haben auch Nichtmitglieder Zutritt und es sind die Herren Delegierten als Gäste willkommen.

Günstige Gelegenheit für eine Genossenschaft

in deren Umgebung das elektrische Licht noch nicht eingeführt ist.

Wir haben noch ein kleineres Lager in **Petrolkannen** und **Werkstattlampen** zu günstigen Preisen abzugeben.

Auskunft erteilt: Konsumgenossenschaft Flumenthal-Hubersdorf in Flumenthal.

Buchdruckerei des V.S.K.

Wir empfehlen uns zur Anfertigung von

Einkaufs-Büchlein
Memorandum
Briefbogen

SCHWEIZ·KONSUM-VEREIN

ORGAN DES VERBANDES SCHWEIZ·KONSUMVEREINE (V·S·K)

XVI. Jahrgang | Basel, den 10. Juni 1916 | No. 24

Wöchentlich erscheint eine Nummer von 8—16 Seiten Text.
Abonnementspreis: Fr. 4.40 per Jahr, Fr. 3.— per sechs Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 7.— per Jahr.

Redaktion: **Dr. Henry Faucherre.**

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel. Für denselben: **Dr. Oscar Schär.**

Inhalts-Verzeichnis:

Offizielle Bekanntmachung des Aufsichtsrates. Offizielle Mitteilung. — Beiträge zur Rückvergütung frage. — Lesefrucht. — Die genossenschaftliche Kontrolle der Rohmaterialien und Preise. — Die Schuldigen. — **Volkswirtschaft:** Petroleum- und Benzineinfuhr im Monat Mai. Preiserhöhung für Petroleum und Benzin. — **Kreiskonferenz:** 9. Konferenz des Kreises VI. — **Bewegung des Auslandes:** Italien. — **Aus unserer Bewegung:** Flawil, Rapperswil, Schüpfen. — **Sprechsaal:** Offerten mit Gehaltsansprüchen .... Aus dem Bernbiet. Zum Ankauf von Bauerngütern. — **Verbandsnachrichten:** Aufsichtsratssitzung vom 3. Juni 1916. Erweiterung der Verwaltungskommission des V. S. K. Umsatz im Monat Mai 1916. — **Mitteilungen der Redaktion:** Schweiz. Liga für die Verbilligung der Lebenshaltung. An die Privatabonnenten des „Schweiz. Konsumverein".

Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.)

Offizielle Bekanntmachung des Aufsichtsrates.

Wahl eines fünften Mitgliedes der Verwaltungskommission.

Der Aufsichtsrat hat infolge des Beschlusses, die Verwaltungskommission auf fünf Mitglieder zu erweitern, zu einem weitern Mitgliede der V. K. gewählt

Herrn **Maurice Maire.**

Zugleich wurde der Gewählte zu einem Vorsteher des III. Departementes ernannt.

Basel, den 3. Juni 1916.

Im Namen des Aufsichtsrates:

Der Präsident: sig. Dr. **R. Kündig.**
Der Protokollführer: **H. Pronier.**

Offizielle Mitteilung.

Gemäss § 32 der Verbandsstatuten wird hiermit bekanntgemacht, dass vom Verwaltungsrat der **Société coopérative l'Espérance in Fribourg** rechtzeitig folgender Antrag eingereicht wurde:

«Es sei unter die Traktanden der Schaffhauser Delegiertenversammlung die Frage der Errichtung eines Lagerhauses des V. S. K. in **Bussigny** aufzunehmen.»

Der Aufsichtsrat und die V. K. beantragen hierzu folgende Beschlussfassung:

«Die Frage der Errichtung eines Lagerhauses in Bussigny soll durch die Verbandsbehörden geprüft und es soll einer nächsten Delegiertenversammlung über die Errichtung dieses Lagerhauses Bericht und Antrag vorgelegt werden, sobald die zu veranstaltenden Erhebungen ergeben haben, dass die Warenvermittlung ab einem eigenen Lagerhause in Bussigny rationeller und billiger abgewickelt werden könne, als dies zurzeit bei Benützung der verschiedenen in der Westschweiz vorhandenen öffentlichen oder privaten Lagergelegenheiten möglich ist.»

Der Umsatz

des **Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)** betrug im Monat **Mai 1916 Fr. 5,630,204.50.**
Die **Zunahme** gegenüber dem Monat Mai 1915 beträgt demnach **Fr. 978,239.43** oder **21,02%.**

Beiträge zur Rückvergütungsfrage.

(-ch-)

(Fortsetzung).

Haben wir bisher den Wert der Rückvergütung vorwiegend unter dem Gesichtswinkel des einzelnen Konsumenten und seiner Hauswirtschaft betrachtet (Förderung der ökonomischen Wohlfahrt), so müssen wir nun einen Schritt weiter gehen.

Die wirtschaftliche und soziale Bedeutung der Rückvergütung greift nämlich über den engen Rahmen der Privatwirtschaft hinaus, und treibt ihre Keime erhaltender und aufbauender Kraft selbst tief in die Konsumgenossenschaft und damit in die werdende Gemeinwirtschaft hinein. In unseren Ausführungen über die Rückvergütung als ein Instrument zur Schaffung von sozialem Kapital, haben wir diesen Gedanken schon kurz angedeutet. Wir müssen nunmehr etwas näher darauf eintreten.

Der oberste Zweck jeder Wirtschaft ist ohne Zweifel die Bedarfsbefriedigung der Wirtschaftssubjekte. Normalerweise entwickeln und verfeinern sich die Bedürfnisse der Menschen; die Wirtschaft muss daher der allgemeinen Tendenz der Bedürfnissteigerung folgen und auf Wirtschaftserträgnisse hinarbeiten.

Zweck der Wirtschaft ist die Befriedigung von Bedürfnissen; ihr Ziel dagegen ist der Ertrag. Auf die Erzielung von Ertrag ist alles wirtschaftliche Handeln eingestellt; das gilt auch von der Tätigkeit zur Beschaffung von Konsumgütern. Auch die Wirtschaftsorganisation der Konsumenten, die Konsumgenossenschaft, ist und muss auf Ertrag eingestellt sein, will sie ihren Aufgaben auf die Dauer gerecht werden können. «Wir vertreten die Meinung — erklärt J. Fr. Schär — dass die Konsumvereine trotz ihres hohen sozialen Prinzips der Gewinnausschaltung keine Berechtigung hätten, wenn sie wirtschaftlich einen Rückschritt darstellten und die höchste Steigerung der Reichtumserzeugung hemmen oder gefährden würden. Wie die Erfahrung lehrt, müssen ja auch tatsächlich die genossenschaftlichen Gebilde zugrunde gehen, wenn sie nicht richtig verwaltet und unwirtschaftlich betrieben werden. Aber das ist gerade das Entscheidende, dass die Konsumgenossenschaften auch wirtschaftlich ein ganz bedeutender Fortschritt sind, dass sie die Erzeugung des Reichtums nicht nur nicht hemmen, sondern mächtig steigern, zufolge ihrer in der vereinigten Konsumkraft und in ihrem solidaren Zusammenschluss begründeten Stärke.»[1])

Ob der «Ertrag» kapitalistischen oder sozialen Charakter trägt, hängt wiederum lediglich davon ab, wie er verwendet wird. Während beim kapitalistischen Unternehmen der Netto-Ertrag sich in Profit (Gewinn) umsetzt, wird er in der Gemeinwirtschaft, in der Wirtschaftsgenossenschaft, wie wir bereits früher gesehen haben, zum Ueberschuss, und derjenige Teil, der zur Rückerstattung dient, zur Ersparnis.

* * *

Im lokalen Konsumverein versieht die Rückvergütung den Dienst als ausgezeichneten Ertragsmesser. Erfahrungsgemäss muss ein Konsumverein, bei tüchtiger Leitung, normalem Einkauf und nicht übersetzten Spesen, unter Zugrundelegung der üblichen Marktpreise und bei Mitgliedertreue in der Lage sein, die Lebens- und Bedarfsartikel nicht nur in bester Qualität an die Konsumenten abgeben und die notwendigen Abschreibungen und Einlagen in die Reserven vornehmen zu können, sondern es muss überdies ein Ueberschuss resultieren, der eine normale Rückvergütung an die organisierten Konsumenten gestattet.

Treffen alle diese Voraussetzungen zu, dann ist die Garantie gegeben, dass im Konsumverein richtig und gut gearbeitet wird. Kann jedoch beim Verkauf zu Marktpreisen eine Rückvergütung nicht herausgewirtschaftet werden, dann muss irgend etwas im Verwaltungsorganismus fehlen, das ganz automatisch nach Abhilfe ruft.

Soll die Rückvergütung ein sicherer Ertragsmesser sein, dann müssen selbstverständlich die Einkaufspreise der Kalkulation als Grundlage dienen und nicht etwa die Verwaltungsspesen, ein Vorgehen, das dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit bereits bedenklich widersprechen würde.

Noch wenig Klarheit herrscht in vielen Kreisen darüber, ob und inwiefern die Rückvergütung bei der Kalkulation eine Rolle spielt. Wir können diesen Fragenkomplex einfach das Zuschlagsproblem bezeichnen.

Grundsatz einer gesunden Wirtschaft ist, dass an jedem Artikel wenigstens ein Minimum netto erübrigt werde. Die verschiedenen Artikel (Luxus-, wichtige und weniger wichtige Bedarfsartikel) weisen natürlich ganz verschiedene Ueberschuss-(Ertrags-)Grössen auf. Die Voraussetzung der Preiskalkulation in den Konsumvereinen muss die Tendenz auf Erzielung ausgleichender Ueberschuss-Minima haben, das will sagen: auf Luxus- und weniger wichtigen Bedarfsartikeln sollen die Ueberschüsse prozentual höher sein als auf denjenigen der wichtigen und unentbehrlichen Massen-Artikeln. Aber sämtliche Artikel müssen Ertrag abwerfen und an der Ueberschussbildung teilhaben.

Da nun aber die Rückvergütung nicht prozentual von jedem einzelnen Artikel[1]) ausgerichtet

[1]) Liefmann beschäftigt sich eingehend mit dem Ertragsproblem in der Wirtschaft in seiner Untersuchung: «Das Wesen der Wirtschaft und der Ausgangspunkt der Nationalökonomie» in den Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik. III. Folge, Bd. 46: Wirtschaftliches Handeln ist überall da vorhanden, wo Nutzen mit Kosten verglichen werden, d. h. das Gegenüberstellen von Nutzen und Kosten charakterisiert das wirtschaftliche Handeln. Nutzen und Kosten, Lust- und Unlustgefühle verglichen nach dem ökonomischen Prinzip, oder möglichst grossen Nutzen oder Genuss mit möglichst geringen Kosten zu erlangen suchen, das ist wirtschaftliches Handeln.... Für das wirtschaftliche Handeln ist es massgebend, in jedem Moment für jedes Bedürfnis die Spannung zwischen dem noch zu erzielenden Nutzen und den dafür aufzuwendenden Kosten festzustellen und mit der Spannung zwischen Nutzen und Kosten bei allen andern Bedürfnissen vergleichen zu können. Diese Spannung ist der Ertrag. Sie gibt die Richtschnur für das wirtschaftliche Handeln, ohne dass sie sich aber wenigstens bei den Konsumwirtschaften zahlenmässig feststellen lässt.» Vgl. a. a. O. Seite 644—649.

Wir können auch sagen: «Das Ziel der Wirtschaft ist Steigerung des Ueberschusses der Einnahmen über die Ausgaben, so dass ein Niederschlag festen Besitzes entsteht.»

[1]) Im Jahre 1907 hätte der A. C. V. Basel ausrichten müssen: auf Wein 25,7%, Bier 18,5%, allg. Waren 14,6, Bäckerei 12,07, Schlächterei 7,18, Schuhwaren 4,6, Milch 3,38, Gemüse 2,48. Es wurden jedoch auf allen Artikeln 8% rückerstattet.

wird, sondern vom Gesamtüberschuss im Verhältnis zum Totalumsatz, ist demnach der gesunde Ueberschuss immer ein Jahres-Gesamtüberschuss, der eben deshalb eine Bilanzgrösse ist, und nicht einfach wie der Händler-Rabatt (mathematisch) kalkuliert werden kann.

Die relative Konstanz des Rückvergütungssatzes hat vielfach zu der Ansicht geführt, dass in dem festen Rückvergütungssatze einfach eine künstliche Einkalkulierung sei, welche einen Selbstbetrug der Konsumenten darstelle.

Werden die X Prozent als einen Teil des notwendigen Vorschusses zur Deckung der Generalunkosten des Betriebes aufgefasst, so kann es sich nie um einen Selbstbetrug der Konsumenten handeln, auch wenn bei der Kalkulation stets X % für Rückvergütung berücksichtigt würden.

Es ist aber eine ganz falsche Lehre, dass man den Rückvergütungssatz, resp. den Ueberschuss, im voraus rationell kalkulieren könne, denn der Ueberschuss besteht aus verschiedenen Komponenten, welche sich der vorausbestimmenden Kalkulation entziehen, weshalb durchaus nicht gesagt ist, dass der kalkulierte Gesamtzuschlag wirklich auch als Ueberschuss am Ende des Wirtschaftsjahres herausspringt. Unvorsichtige Wirtschaft, Fehlkalkulationen in der Ausgleichungstendenz, unrichtige Lagerung, Warenverderb, Preisstürze etc. können den Ueberschuss und damit die Rückvergütung teilweise oder ganz absorbieren.

Diese Gefahr verschwindet aber sozusagen automatisch, je stärker ein Konsumverein wird, und je ausgeprägter er auf dem lokalen Markte nicht nur Preisregulator, sondern zugleich Preisbestimmer wird. In diesem Falle verfügt eine vorsichtige Verwaltung über so reiche Erfahrung und ein so ausgedehntes und detailliertes Kalkulationsmaterial, dass ohne allzu einschneidende wirtschaftliche Erschütterungen, eine gewisse Konstanz der Rückvergütungssätze eingehalten werden kann.

Eine junge, noch wenig entwickelte Genossenschaft bestimmt ihre Preise ohne eingehende Kalkulation nach den Preisen der soliden Konkurrenz; sie begnügt sich, einfach gegen notorischen Preiswucher und willkürliche Preissteigerungen einzuschreiten. Ihre Rolle ist vornehmlich die eines Preisregulators. Bei den jüngeren Konsumvereinen, die ihre Preise nach der Konkurrenz richten, finden wir auch heute noch die stärksten Schwankungen im Rückvergütungssatz.

Wenn sich jedoch eine Konsumgenossenschaft dermassen entwickelt, dass sie das ökonomische Leben einer Gemeinde oder einer Stadt vorwiegend beherrscht, so begnügt sich die Genossenschaft von diesem Augenblicke an nicht mehr bloss mit der Rolle eines Preisregulators, sondern sie wird zum Preisbestimmer. Nun richten sich die Händler nach dem Konsumverein; massgebend sind für solche Märkte die Konsumvereinspreise. Der Konsumverein muss jetzt die Warenpreise bis in alle Details kalkulieren, und in seiner Hand liegt es, normale Verhältnisse vorausgesetzt, dass der Rückvergütungssatz mehr oder weniger eine konstante Grösse bleibt.

Der reine Ueberschuss, in welchem die Rückvergütung ihre Quelle hat — so können wir definieren — ist Zuschlag nach dem durchschnittlichen Marktpreise auf lokaler Basis, plus der Ersparnisse des Grossbetriebes und einer sorgfältigen Betriebsführung, bei angemessener Entlöhnung der Arbeitskräfte.

* * *

In diesem Zusammenhange müssen wir auch Stellung nehmen gegen die ungesunde Tendenz zu hoher Rückvergütungen. So sehr wir eine normale Rückvergütung (**6—8** %) begrüssen, um damit dem proletarischen Haushalt eine ebenso wirksame, wie wohltätige Spargelegenheit zu schaffen, so ist eine zu hohe (über 8 % gehende) Rückvergütung zu bekämpfen, da sie die «Dividendenjägerei» züchtet auf Kosten der Entwicklung der Konsumgenossenschaft zur Gemeinwirtschaft. Uebermässig hohe Rückvergütungen kann ein Konsumverein nur ausrichten, wenn er sich entweder selbst schädigt, indem zu wenig amortisiert und die Speisung der Reserven vernachlässigt wird, oder wenn auf die Arbeitslöhne gedrückt wird und die Warenpreise durch den Konsumverein künstlich hoch gehalten werden. Im letzteren Falle betrügen sich die Konsumenten selbst und der Konsumverein verliert gegenüber dem soliden Privathandel seine Konkurrenzkraft, dem unsoliden Handel wird dagegen in die Hände gearbeitet, der ungerechtfertigte Gewinne einheimsen kann. «Wenn die Konsumvereinsverwaltungen den Anspruch erheben, Führer auf dem Gebiete der sozialen Reform zu sein und die Lage der arbeitenden Klasse zu heben, so müssen sie auch die Verantwortlichkeit eines solchen Berufes in Betracht ziehen. Setzen hohe Rückvergütungen die Privathändler in den Stand, ihren Kunden mehr abzunehmen, so ist die Genossenschaft der indirekte Urheber dieser Ungerechtigkeit. Hohe Ueberschüsse, die durch zu hohe Warenpreise erzielt werden, ermöglichen dem leistungsfähigen Privathandel, den Konsumgenossenschaften eine ganz gefährliche Konkurrenz zu entwickeln.» [1])

Uebermässige Rückvergütungen widersprechen überhaupt der Entwicklungsrichtung des leistungsfähigen Detailhandels, in der die im allgemeinen sinkende Tendenz der Rückvergütung ihre Erklärung findet. (Warenhäuser, Spezialgeschäfte, Filialbetriebe = multiple shops, arbeiten nach dem Grundsatz: grosser Umsatz, kleiner Nutzen.) Wenn im Detailhandel noch vor wenigen Jahrzehnten mit hohen Gewinnsätzen, d. h. mit grossen Profitraten, gerechnet wurde, so ergaben sich auch für die Konsumvereine höhere Ueberschüsse und demzufolge grössere Rückvergütungen. Der leistungsfähige Handel ist aber nicht auf dieser Stufe stehen geblieben, sondern er hat in fortschreitender Konzentrationstendenz, indem er sich mehr und mehr auf den Massenvertrieb warf, den Gewinn am Preise erheblich reduziert, und alle innerlich gesunden Konsumvereine folgten dieser Entwicklung.

Die sinkende Tendenz der Rückvergütung darf nun aber auf keinen Fall als Argument zur Abschaffung der Rückvergütung an sich herangezogen werden, denn die sinkende Profitrate und in diesem Zusammenhange auch die sinkende Rückvergütung, haben ihre natürliche Grenze; ausserdem bleiben die leistungsfähigen Konsumgenossenschaften kraft ihrer Organisation auch dem stärksten Privathandel gegenüber stets konkurrenzfähig.

Die natürliche Grenze, unter welche die Profitrate des Unternehmers, ebenso die Rückvergütungs-

[1]) Die Rückvergütung als Ertragsmesser zeigt auch in solchen Fällen an, dass etwas in der Wirtschaft des Konsumvereins nicht in Ordnung ist.

quote der solid geführten Genossenschaft, nicht sinken kann, ist der «landesübliche Zinsfuss». Es ist sehr zu beachten, dass Zins und Rückvergütung parallelen Bewegungstendenzen unterliegen, und zwar beide — abgesehen von temporären Schwankungen — in deutlich absteigender Kurve. «Die Rückvergütungsquote folgt in ihrer natürlichen Bewegung den Bewegungen des allgemeinen und durchschnittlichen Zinsfusses für produktiv angelegtes, aber fixes Kapital. Es bestehen hier innere, in die allgemeine Volkswirtschaft verflochtene Zusammenhänge, die man immer im Auge behalten muss.» [1]) «Die Höhe des Ueberschusses in der Konsumgenossenschaft wird stets eine relative Grösse sein, die z. T. von der Stärke und Leistungsfähigkeit der kapitalistischen Konkurrenz abhängt. Im allgemeinen wird die normale Kapitalrente in der Unternehmung immer um den landesüblichen Zinsfuss gravitieren, und dieser ist das Niveau, unter das auch die rationelle Ueberschussbildung beim Konsumverein nicht auf die Dauer fallen kann. Das letzte bestimmende Moment aber liegt in der Umschlagskraft (Lagerdauer), die den Ertrag der Ware bestimmt.»

Durch den Ueberschuss, resp. die Rückvergütung, wird im Konsumverein Zins- und Unternehmerrate akkumuliert, das heisst aufgehoben.

* * *

Die private Konkurrenz, der die Konsumvereine ausgesetzt sind, und die in den verschiedenen Landesgegenden, ja sogar von Ort zu Ort oft sehr verschieden wirkt, verhindert ebenfalls die Realisierung des in der Theorie wohl diskutierbaren Postulates der Vereinheitlichung resp. der Egalisierung der Rückvergütungsquoten.

Die Tagespreise variieren für den nämlichen Artikel in den verschiedenen Orten oft sehr stark: denn erstens sind die Preise abhängig von der Form des Kleinhandels und zweitens von den örtlichen Gepflogenheiten. Wo der Kleinhandel ganz oder teilweise in grosskapitalistischer Form betrieben wird, das heisst durch Vermittlung der Warenhäuser oder durch grosse Filialbetriebe, sind die Verkaufspreise (z. T. 10—20%) billiger als in den Orten, in denen der alteingesessene Kleinhandel für die Preisbildung massgebend ist. Das erstere ist gewöhnlich in den grossen Städten und Industriezentren, das letztere in den Landorten und in allen vom Verkehr wenig berührten Flecken der Fall.

Ferner werden die Tagespreise durch die örtlichen Gepflogenheiten, z. B. durch die Gewährung von Rabatt oder das Borgunwesen, beeinträchtigt. Die Rabattgewährung zwingt natürlich die Händler, die dafür auszuzahlenden Beträge in irgendeiner Form auf die Warenpreise zu schlagen. Ebenso ist es beim Borgunwesen, wo die Krämer Zinsverluste und faule Forderungen in erhöhten Warenpreisen wieder einbringen müssen. Schliesslich ist es an den Orten, wo die Konsumvereine noch schwach und wenig entwickelt sind, die Tendenz der Händler, stillschweigende Uebereinkommen einzugehen, die Warenpreise auf einer gewissen Höhe zu erhalten. Die höchsten Preise sind daher durchweg dort zu finden, wo wenig Verkehr ist und überdies das Rabatt- und Borgunwesen die Geschäftsunkosten bedeutend erhöht und wo schliesslich gar noch eine Art Spezialerring zur Regelung der Preise besteht, das heisst auf dem Lande und in zurückgebliebenen Kleinstädten und Dörfern. Das Gegenbild bietet die grosse Stadt, wo die Barzahlung vorherrscht und die private Warenverteilung grösstenteils in den Händen von Grossdetaillisten und Warenhäusern ist, die sich untereinander scharfe Konkurrenz zu machen pflegen. Dazwischen gibt es natürlich zahlreiche Zwischenstufen. [1])

Die notwendige Folge dieser Verschiedenheiten ist, dass auch die Konsumgenossenschaften zu verschiedenen Preisen verkaufen und demgemäss auch die Rückvergütungsquoten verschieden hoch ausfallen müssen.

Ist es daher nicht einmal immer möglich, dass Nachbarvereine (die dazu noch verschieden gut wirtschaften) gleiche Rückvergütungssätze einhalten können, so ist das Bestreben der Einheitsrückvergütung für ein ganzes Land in der Praxis durchaus illusorisch.

Erreicht kann höchstens werden die Feststellung einer Maximalgrenze, über die der Rückvergütungssatz überhaupt nicht gehen darf.

* * *

Nach diesen technischen Abschweifungen kehren wir wieder zu unserem eigentlichen Thema, der Besprechung der Vorteile einer Rückvergütung für die Konsumvereine selbst zurück.

Die Rückvergütung ist das stärkste Band zwischen Konsumverein und Konsument. Ohne die Treue der Konsumenten steht die ganze genossenschaftliche Organisation auf dem Spiel, ohne die Treue der Konsumenten wird es der Genossenschaft überhaupt nie möglich sein, unteilbares soziales Kapital (Reserven) anzusammeln.

Ohne Rückvergütung ist dem Konsumverein der Weg verschlossen, billiges und sicheres Betriebskapital (Anteile [2]), Obligationen, Sparkassengelder), das ihm die Mitglieder gewähren, zu beschaffen; die Rückvergütung ist der stärkste Hebel zur Befreiung des Konsumvereins aus den Fesseln des Erwerbskapitals. Können Rückvergütungsgelder in genossenschaftlichen Sparkassen zinstragend angelegt werden, dann haben wir die sichere Garantie, dass auch andere, ausserhalb des Konsumvereins erzielte Ersparnisse der Mitglieder, der Genossenschaft zugeführt werden. Lassen wir die soziales Kapital bildende Rückvergütungsquelle versiegen, dann werden auch die Konsumvereinssparkassen verkümmern, und die Sparkraft des proletarischen Haushaltes wird von den mächtigen kapitalistischen Saugpumpen aufgefangen, aus denen wiederum die Konsumvereine gegen übermässigen Tribut schöpfen müssen.

Die Ansammlung eines Sparpfennigs durch die Rückvergütung beim Konsumverein schafft treue Gesinnung und überzeugte Genossen, die ihrer Organisation auch in Zeiten der Not Gefolgschaft leisten und für sie eine feste Stütze bilden.

* * *

Werfen wir nun einen Blick auf die Nachteile und Gefahren die eine Abschaffung der Rückver-

[1]) Vgl. «Schweiz. Konsum-Verein» 1911, S. 475 (Wissenschaft und Regierungsweisheit).

[1]) Vgl. Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine 1904, S. 424.

[2]) Die Erzielung von Ersparnissen aber ist notwendig, erstens für die bequeme Beschaffung des Anteilscheines, also für die Kapitalbildung des Konsumvereins..... (Heinrich Kaufmann.)

gütung durch Einführung des sogenannten «Nettohandels» für die Konsumvereine im Gefolge hätte.

Wenn von der Abschaffung der Rückvergütung und der Einführung von Nettopreisen gesprochen wird, so herrscht darüber, was eigentlich bezweckt wird, nicht überall Klarheit.

Wir können unter den Anhängern der Abschaffung der Rückvergütung nämlich zwei Richtungen unterscheiden.

Eine Gruppe von Genossenschaftern verlangt Abschaffung der Rückvergütung unter Beibehaltung mässiger Tagespreise bei der Warenabgabe um den gesamten Ueberschuss in unteilbares, soziales Kapital überzuführen. Dr. King, der im Jahre 1828 in Brighton seinen Konsumverein errichtete, stand auf diesem Boden. Rein theoretischen Erwägungen liegt die totale Ueberschusskapitalisation zwar immer nahe, aber als konstruktive Methode ist sie absolut unzweckmässig, da sie starke persönliche Anreize erstickt und die Konkurrenzfähigkeit dadurch unterbindet. Die Verfechter der totalen Ueberschuss-Kapitalisation operieren wiederum mit dem problematischen Menschen, und nicht mit dem natürlichen Konsumenten, wie er ist!

Eine andere Gruppe, die besonders in letzter Zeit sich bemerkbar macht, will die Rückvergütung abschaffen, um einerseits durch sogenannte Nettopreise, dem Konsumenten durch billigere Preise (Preise unter Tagesnorm) unmittelbare Vorteile zu bieten; anderseits durch diese neue Preispolitik die Privatkonkurrenz aus dem Felde zu schlagen.

Mit der Theorie der Nettopreispolitik ohne Rückvergütung müssen wir uns im nachfolgenden noch genauer auseinandersetzen.

Absolute Nettopreise (Einkaufspreis + Verwaltungsspesen) kann auch ein Konsumverein nicht kalkulieren. In seinem Referat: «Die rechtliche Stellung der Genossenschaften und ihre Besteuerung» führte seinerzeit C. Schenkel vom V. o. l. G. in Winterthur sehr richtig aus:

«Könnte der Konsumverwalter im voraus wissen, was ihn der Ankauf, die Aufbewahrung und der Verschleiss der Waren im Laufe des kommenden Jahres genau kosten würden, vermöchte er die Preisschwankungen vorherzusehen, so würde er diese Kosten und Wertverminderungen auf sämtliche Waren nach Mass und Gewicht verteilen, er würde Brüche zu vermeiden wissen, indem er der einen Warengattung etwas mehr, der andern etwas weniger Kosten zuschreiben würde als die genaue Rechnung bedingte. Dann wäre das Prinzip gerettet. Alle diese Faktoren im voraus zu kennen ist jedoch unmöglich und ein solches Verlangen ein Unsinn.

Der Konsumverwalter will aber all diese Kosten kennen und nur diese in Rechnung bringen. Er erreicht das einzig auf indirektem Wege. Er macht zum Ankaufspreis einen Zuschlag, gross genug, dass er im schlimmsten Fall sichere Deckung für seine Auslagen findet. Dieses Mindestbetrages ist er indessen nie sicher, wenn er nicht einen Ueberschuss beabsichtigt. Einnahmeüberschüsse sind daher in allen solid geleiteten Wirtschaftsgenossenschaften Regel.»

Ferner muss jeder gesunde Konsumverein darnach trachten, Ueberschüsse zu erzielen, um die notwendigen Abschreibungen und Reservestellungen vorzunehmen.

Unter solchen Umständen ist der Nettopreis nur relativ, und je nach Umständen kann er sogar zu einer Täuschung der Konsumenten werden.

Das Verfahren der Nettopreise birgt aber eine ganze Reihe schwerwiegender Nachteile und Gefahren in sich, welche die behaupteten, aber noch keineswegs klar bewiesenen Vorteile weit überwiegen.

Werden die Preise der einzelnen Waren ungefähr um den Betrag der Rückvergütung verkürzt, so wird der Konsument die minime Preisermässigung praktisch kaum bemerken. Bei einem durchschnittlichen Warenbezug von Fr. 500.— à 6 % können pro Jahr und Haushalt Fr. 30.— oder pro Tag 8 1/3 Rappen eingespart werden. Welche Hausfrau wird im Stande sein, täglich 8 1/3 Rappen in eine Sparbüchse zu legen, um trotz dem Wegfall der Rückvergütung am Jahresende die übliche Sparsumme zu besitzen? Wohl keine einzige! Die 8 1/3 Rappen werden jeden Tag doch ausgegeben werden, ohne dass die Familie den Beweis wird erbringen können, sie habe ihre Kaufkraft vorteilhafter ausnützen können.

Die «Nettopreise» unterwühlen die stärkste Grundsäule des Konsumvereins, die Sparmöglichkeit im proletarischen Haushalt, und die wichtigste Quelle zur Bildung von sozialem Kapital muss versiegen.

Ist das Institut der Rückvergütung eines der wirksamsten propagandistischen Mittel zur Ausbreitung und Vertiefung des Genossenschaftsgedankens und zur Werbung neuer Mitglieder, muss die Abschaffung der Rückvergütung, so bald sie einmal beginnt sich zu verallgemeinern, zu einer gefährlichen Hemmung der ganzen Bewegung werden, infolge ihrer destruktiven Tendenzen.

Darüber dürfen wir keine Zweifel hegen, die sorgsame Hausmutter will sparen, und daran tut sie wohl. Und in zahlreichen Fällen ist eben der Konsumverein die einzige Sparmöglichkeit für den proletarischen Haushalt. Es ist nicht richtig zu behaupten, es komme auf das gleiche heraus, ob die Ware um 6% Rückvergütung sofort gekürzt wird oder ob die 8 1/3 Rappen pro Tag durch die Genossenschaft angesammelt werden. Der erzielte Nutzen für die Mitglieder in Thalern und Silbergroschen berechnet» — schreibt schon Pfeiffer — [1]) «ist natürlich in beiden Fällen gleich. Der Hauptgewinn kommt in einem Falle den einzelnen Arbeitern groschenweise zu gute, durch billigere Einkäufe; im andern Falle wird er im Konsumverein zusammengehalten und kapitalisiert.... Die 10—15 Thaler, die so der Arbeiter mit einem Male erhält, müssen natürlich ganz anders auf ihn wirken, als die Ersparnisse von 2—3 Silbergroschen, die er hier bei seinen Einkäufen machen kann, die er aber nicht machen muss.»

Das Denken und Fühlen der übergrossen Mehrzahl der Hausfrauen über Rückvergütung oder «Nettopreis» wird in der kleinen Schrift: «Die Konsumgenossenschaft als Freundin und Helferin der Hausfrau» trefflich wiedergegeben. Auf Seite 22 lesen wir darüber u. a.: «Ich habe schon mit Leuten gesprochen (es waren aber keine Hausfrauen), die von einer Abschaffung der Rückvergütung

[1]) Pfeiffer: Ueber Genossenschaftswesen 1863. S. 129. «Die Wirkung dieser Genossenschaften (ohne Rückvergütung) wäre gewiss viel wohltätiger und ihre Verbreitung eine viel schnellere, wenn sie die Waren zum jedesmaligen Marktpreise verkaufen, und dann etwa alle halb Jahre Bilanz machen würden, wobei dann der Nutzen des einzelnen capitalisiert wäre, ihm in grösseren Summen auf einmal zukäme, und dadurch mehr zum Sparen anreizen würde, während er ihm so groschenweise durch billigere Einkäufe zuteil wird und meist wieder in seinem Geschäfte verschwindet, ohne dass er dadurch eine merkliche Aufbesserung seiner Lage erreichen kann.» (S. 143.) «Es wäre besser, wenn ihnen (den deutschen und französischen Arbeitern, im Gegensatz zu den englischen Genossenschaftern) die Vorteile der Association dabei nicht so unmittelbar zugute kämen, und wenn man sie dieselben mehr indirekt durch die Anhäufung eines kleinen Capitals geniessen lassen könnte. Sobald einmal bei den Arbeitern der Anfang zur Capitalbildung gemacht, und der Weg der Cooperation bekannt und betreten ist, darf eine gründliche Verbesserung der Lage dieser Classe gehofft werden, der erste Schritt zur Unabhängigkeit ist dann getan.» (S. 146.)

sprachen. Ich bin für das System der Rückvergütung, vorausgesetzt natürlich, dass sie nicht durch höhere Preise, als sie beim leistungsfähigen Privathandel üblich sind, erzeugt wird, was bei keinem schweizerischen Verein der Fall sein dürfte. ...Einen Preisabschlag von einigen Rappen per Tag spüre ich weniger deutlich, wenn er auf jeden Einkauf verteilt wird, als wenn die Rappen für mich bis zum Ende des Rechnungsjahres aufgespart und mir dann auf einmal ausbezahlt werden. Ich würde wohl kaum eine solche tägliche Ersparnis auf die Sparkasse tragen und ich fürchte, am Ende des Jahres hätte ich von der durch den Verein tatsächlich ermöglichten Ersparnis nichts in den Händen.»

Mit der Abschaffung der Rückvergütung und ihre Ersetzung durch «Nettopreise» würde das stärkste Band zwischen Konsument und Konsumverein zerrissen, die direkte Folge wäre unzweifelhaft eine bedeutende Schwächung der Bewegung, durch massenhaften Mitgliederverlust auf der einen Seite und geringeren Mitgliederzuwachs auf der andern, infolge der mangelnden Werbekraft. [1])

(Schluss folgt.)

Lesefrucht.

«Der starke Hans». Mit Herrn Regierungsrat Dr. Hans Tschumi haben wir uns schon des öftern beschäftigen müssen, deshalb freuen wir uns darüber, unsern Lesern mit nachfolgenden biographischen Notizen aufwarten zu können, die Herr Regierungsrat Dr. Hans Tschumi, als Zentralpräsident des «Schweiz. Gewerbevereins», eigenhändig im soeben erschienenen 36. Jahresbericht niedergeschrieben hat. Es heisst dort auf Seite 12: «Einmal ist nicht erwiesen, dass Lehrer und Pfarrer in jedem Falle übel beraten sind, wenn sie auf einen Knaben aufmerksam machen, der etwas verspricht. Namentlich kann ein aufmerksamer Lehrer, der in das Geistesleben seiner Schüler gewöhnlich mehr eindringt, als das Elternhaus es kann, für die künftige Berufswahl nicht selten gute Winke geben. Man lasse ein Beispiel sprechen. So war der Verfasser (nämlich Herr Regierungsrat Dr. Hans Tschumi) weil seine körperliche Kraft über das Mittelmass etwas hinausging, dazu bestimmt, erst Hüterbub und dann Ackerknecht auf einem benachbarten grossen Bauerngute zu werden. Nicht ohne Anflug von Stolz äusserte mein Vater oft: «Der Hans ist stark, und da er auch nicht gerade dumm ist, so kann er es ganz gut zum Meisterknechte bringen.» Dem energischen Einfluss von Pfarrer und Lehrer war es vorbehalten, den Knaben auf eine andere Laufbahn zu weisen, und heute dürfte doch der eine oder andere, wenn auch nicht alle, zugeben, dass er in seiner Stellung für die Allgemeinheit mindestens ebenso viel tun kann, als wenn er als Ackerknecht der bernischen Landwirtschaft erhalten (!) worden wäre.»

Auch wir sind dem Herrn Pfarrer und dem Herrn Lehrer für ihre Entdeckung sehr dankbar.

[1]) Es ist wiederholt vorgekommen, dass in der Generalversammlung einfach beschlossen wurde, die Rückvergütung abzuschaffen. Kam es dann wirklich dazu, so hatte man unter sehr grossem Mitgliederschwund zu leiden.» (Heinrich Kaufmann, Mitglied des Vorstandes des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine, Hamburg.) Vgl. «Schweiz. Konsum-Verein» 1908, S. 289.

Die genossenschaftliche Kontrolle der Rohmaterialien und Preise

Von F. Hall, M. A. B., Com., Adviser of Studies,
Britischer Genossenschaftsverband.

(Dem Internationalen Geno senschafts-Bulletin entnommen.)

Wie muss nun die Linie, in der unsere Entwicklung zu erfolgen hat, aussehen? Ich habe bereits angedeutet, dass der Ausgangspunkt für die Kontrolle der Rohstoffe der Umsatz in den genossenschaftlichen Warenabgabestellen und auf fremden Märkten ist. Nehmen wir wieder das Beispiel mit den Stiefeln, so können wir sagen, dass das Leder der wichtigste Faktor bei der Festsetzung des Preises ist. Um die Preise für Stiefel in geeigneter Weise kontrollieren zu können, müssen wir die Lederproduktion in der Hand haben, und ehe wir mit Nutzen Leder herstellen können, müssen wir einen genügenden Umsatz in Stiefeln haben. Daraus folgt, dass es notwendig ist, nur Erzeugnisse der Genossenschaften zu kaufen. Die Lederproduktion wird uns wenig nützen, wenn die Versorgung mit Fellen durch andere Leute überwacht wird. Das heisst, dass wir Vieh züchten und über Fleisch und die Nebenprodukte disponieren müssen. Dieser Zutritt muss erreicht werden, indem entweder die Genossenschaft oder der Staat Eigentümer ist. Persönlich glaube ich, dass die Verstaatlichung des Bodens von gebieterischer Wichtigkeit ist, und wir sollten für diese Reform agitieren. Inzwischen müssen wir danach trachten, dass immer mehr Genossenschaften Grundbesitzer werden, und wir müssen gewandt dabei sein. Es ist erfreulich, zu erfahren, dass unsere Grosseinkaufsgesellschaften und einige unserer Konsumvereine bereits beträchtliche Landflächen erwerben. In dieser Beziehung müssen wir grosszügig sein und mehr tun, als im Augenblick notwendig ist. Wir müssen so viel Land erwerben, als erforderlich ist, um nicht nur unseren Bedarf für heute, sondern für die nächsten dreissig bis vierzig Jahre zu decken.

Noch aus einem andern Grunde müssen wir unseren Grundbesitz vergrössern. Wir errichten Fabriken, und da wir uns um sie herum nicht genug Land sichern, um die Arbeiter darauf anzusiedeln, so heimsen private Grundbesitzer den Segen unseres Unternehmens ein und fordern von unsern Arbeitern hohe Mieten.

Was ich oben mit Bezug auf das Leder gesagt habe, trifft auch für andere Waren, die in einigen Fällen noch wichtiger sind, zu. Man nehme z. B. den Weizen. Wir haben bereits eine beträchtliche Nachfrage nach Mehl, und diese Nachfrage muss steigen. In der Mehlfabrikation werden verschiedene Sorten Weizen gebraucht, und wir können augenblicklich nach Quantität und Qualität nicht gerade den Weizen beschaffen, den wir brauchen. Aber wir können anfangen, einen Teil davon anzubauen und unsere Tätigkeit in dieser Hinsicht mit der Zeit auszudehnen. Jede neue Garbe Weizen, die wir angebaut haben, wird uns helfen, eine steigende Kontrolle über dieses wichtige Produkt auszuüben. Wir wollen kleine Anfänge nicht verschmähen.

Unmittelbar notwendig ist es nach meiner Meinung, eine Umfrage über den Konsum der Hauptprodukte in der Genossenschaftsbewegung anzustellen und etwa ein halbes Dutzend auszuwählen, auf deren Herstellung unsere Kraft und unser Kapital konzentriert werden können.

Unsere Stiefelproduktion — über 1 Million Pfund Sterling — scheint den Erfolg eines solchen Schrittes zu verbürgen. Von der Herstellung des Leders würden wir sofort dahin geführt werden, durch genossenschaftliche Organisation auf einem Lande, das ebenfalls Genossenschaften gehört, Vieh zu züchten.

Der Vorschlag, die Nachfrage einheitlich zu regeln, führt von selbst zu der Streitfrage der respektiven Operationssphären unserer verschiedenen Produktivorganisationen. Gegenwärtig wird die Produktion betrieben von *a*) Konsumgenossenschaften, *b*) kleinen Verbänden von Konsumvereinen, *c*) nationalen Verbänden, d. i. der englischen und der schottischen Grosseinkaufsgesellschaft, und *d*) Produktivgenossenschaften und Gewinnbeteiligungs-Gesellschaften. Es ist dringend zu wünschen, dass die äusserste wirtschaftliche Operationssphäre für jede dieser Produktivorganisationen abgegrenzt wird, um eine Vermengung und Vergeudung zu vermeiden und jede Form für den Zweck zu gebrauchen, für den sie am wirksamsten ist. Dann können wir hoffen, eine grössere Harmonie und ein leichteres Nebeneinander unter diesen verschiedenen Organisationen zustandezubringen. Sie alle können einigen Einfluss auf die Rohstoffe und die Preise ausüben. Bis zu welchem Grade diese Produktivorganisation ihre Tätigkeit in den letzten Jahren gesteigert haben, geht aus der Tatsache hervor, dass von 1895 bis 1913 der Gesamtwert der Genossenschaftsproduktion von 6,033,000 Pfund Sterling auf 29,769,000 Pfund Sterling gestiegen ist. So war im Jahre 1913 der Wert fast fünfmal so gross als im 1895. Natürlich erklärt sich dieses Anwachsen zum Teil aus dem allgemeinen Steigen der Preise.

An dem Umsatze der Konsumvereine war die genossenschaftliche Produktion (in der Hauptsache zu Engrospreisen) 1895 mit 17,8 Prozent und 1913 mit 35,6 Prozent beteiligt.

Ich fasse die Hauptsachen kurz zusammen:

1. Ein grösserer Einfluss auf die Versorgung mit Rohstoffen und ihre Erzeugungsstätten ist für die künftige gedeihliche Entwicklung der Genossenschaftsbewegung wesentlich.

2. Zu diesem bestimmenden Einfluss kommen wir, wenn wir durch unsere Warenabgabestellen den heimischen und fremden Markt versorgen.

3. Wir müssen in unseren Konsumvereinen mehr Abteilungen einrichten.

4. Wir brauchen mehr Mitglieder und müssen zu diesem Zweck einen energischen Propagandafeldzug eröffnen.

5. Wir brauchen einen höheren Umsatz auf das Mitglied, und um den sicherzustellen, fordern wir einen engeren Anschluss an die Konsumgenossenschaften, was sowohl durch eine tatkräftige Verwaltung in unseren Konsum- und Produktivorganisationen, als auch durch Erziehung, Propaganda und Inserate erstrebt werden muss.

6. Wir müssen das Genossenschaftskapital mehr zur Beteiligung heranziehen, indem wir neue Konsum- und Produktivbetriebe eröffnen und bereits bestehende entwickeln.

7. Wir müssen grössere Beträge des Kapitals der Kontrolle durch die Bewegung zugänglich machen, indem wir die Beschränkungen aufheben, die ein Mitglied daran hindern, die vollen 200 Pfund Sterling Anteilkapital beizubehalten, und auch diejenigen beseitigen, die ihn veranlassen, diesen Betrag nicht anzulegen. Wir müssen den Mitgliedern raten, mehr zu sparen und einen grösseren Teil ihrer Ersparnisse bei den Genossenschaften zu hinterlegen.

8. Wir müssen den Wirkungskreis für unsere verschiedenen Produktivorganisationen abgrenzen und jede von ihnen zu lebhafterer Tätigkeit in ihrem eigenen Kreise anhalten.

9. Wir müssen eine Umfrage in der Genossenschaftsbewegung anstellen, um die Höhe des Konsums der Hauptprodukte und seine wahrscheinliche Höhe in der Zukunft ermessen zu können.

10. Wir müssen eine Auswahl unter diesen Waren treffen und je nach den Aussichten auf Erfolg unser Bestreben auf die Kontrolle ihrer Gewinnung, Herstellung und Umarbeitung in die Form, in der die Konsumenten sie verlangen, richten.

11. Wir müssen für die Verstaatlichung des Grund und Bodens agitieren und inzwischen durch die Genossenschaften weiter Landbesitz erwerben, um unseren Bedarf für den Augenblick und für wenigstens die nächsten zwanzig Jahre zu decken.

12. Wir müssen sowohl im Geist, als auch in der Form die gegenwärtigen landwirtschaftlichen Genossenschaften und die Konsumentenorganisationen einander nähern, um den Warenzustrom und die Nachfrage in das rechte Verhältnis zu bringen, die Ausbeutung zu verhindern und Konflikte da zu vermeiden, wo Harmonie und gegenseitige Unterstützung herrschen sollten.

13. Wir müssen für die Verstaatlichung der Eisenbahnen, Kanäle usw. agitieren und ein genossenschaftliches System des Verkehrs zu Wasser und zu Lande entwickeln.»

Zum Schlusse möchte ich erwähnen, dass meine Aufgabe in dieser Untersuchung in der Hauptsache gewesen ist, die grossen, allgemeinen und charakteristischen Züge des Problems zu skizzieren. Besondere Vorschläge, diese oder jene Industrie zu betreiben, können erst gemacht werden, wenn das nötige statistische Material gesammelt worden ist, oder wenn sie erfolgen, so können sie nur so weit unterbreitet werden, als Zahlenmaterial vorliegt. Es ist indessen klar, dass die Zeit für solche Entwicklung gekommen ist, und was wir tun können und tun müssen, ist, zu inserieren, Propaganda zu treiben und aufzuklären.

Die Schuldigen.

In seinem Jahresbericht über den «Schweiz. Gewerbeverein» schreibt u. a. Herr Regierungsrat Tschumi: «Eine weitere Verschlechterung der Stellung von Handwerk und Gewerbe bedingten auch die Produktions- und Konsumgenossenschaften und die Warenhäuser. Nicht deshalb, weil sie dem freien Erwerbsmann Konkurrenz machen, sondern weil sie die Zahl der lohnabhängigen Existenzen vermehren.»

Herr Regierungsrat Tschumi irrt; nicht die Konsumvereine sind an der Vermehrung der lohnabhängigen Existenzen im Handwerk und Gewerbe schuld; diese Entwicklung wurde bekanntlich inauguriert durch die Industrialisierung des Gewerbes, das

Entstehen des industriellen Grossbetriebes, ein wirtschaftlicher Vorgang, an dessen Entstehung die Konsumvereine ebenso unschuldig sind wie Herr Tschumi selbst.

Erst nachdem das Gewerbe industrialisiert war, und die «lohnabhängigen Existenzen» vom Profithandel ganz unverschämt ausgebeutet wurden, begann die genossenschaftliche Selbsthilfe in der Form der Konsumvereine unter der Arbeiterschaft an Boden zu gewinnen.

Der kluge Handwerker findet als Mitglied der Konsumvereine nicht nur als Konsument seinen Vorteil, sondern auch als Produzent. Für handwerkliche Arbeiten berücksichtigen die Konsumvereine stets ihre eigenen Mitglieder und auch die Konsumvereinsmitglieder untereinander, berücksichtigen sich in hohem Masse. Dass die Handwerker und Gewerbetreibenden ebenfalls dieser Meinung sind, beweist u. a. der Mitgliederschwund im Handel- und Gewerbeverein Davos, wo offenbar die fortschrittlichen Mitglieder es vorzogen im Konsumverein zu bleiben!

Also nur die Tatsachen nicht immer auf den Kopf stellen.

Im übrigen quittieren wir dankend die Bestätigung durch Herrn Regierungsrat Dr. H. Tschumi, dass die Konsumvereine ihre Angestellten gut bezahlen.

Volkswirtschaft

Petroleum- und Bezineinfuhr im Monat Mai. (Mitgeteilt von der Warenabteilung des schweizer. Volkswirtschaftsdepartements.) Die Einfuhr von Petroleum, Benzin und Benzol konnte erfreulicherweise im Monat Mai gegenüber den Vormonaten wieder gesteigert werden. Dieselbe betrug: für Petroleum = 2,401,160 kg; für Benzin und Benzol = 1,722,675 kg.

Preiserhöhung für Petroleum und Benzin. (Mitgeteilt von der Warenabteilung des schweizerischen Volkswirtschaftsdepartementes.)

Die Beschaffung von Petroleum und Benzin begegnet nach wie vor grossen Schwierigkeiten. Leider sind die Zufuhren von Amerika seit Monaten vollständig ausgeblieben, und es besteht wenig Hoffnung, dass aus diesem Lande, welches vor dem Kriege die Schweiz mit Petroleum und Benzin fast ausschliesslich versorgte, in nächster Zeit Zufuhren zu erwarten sind. Es ist glücklicherweise gelungen, diesen grossen Ausfall durch Käufe von Ware anderer Provenienz einigermassen zu decken, dagegen mussten für die letzten Abschlüsse erheblich höhere Preise bewilligt werden, was auch eine Erhöhung der Abgabepreise zur Folge hat. Die neuen Preise und Bedingungen für Petroleum, Benzin und Benzol stellen sich wie folgt:

I. Petroleum.

1. Abgabepreis der Warenabteilung: Fr. 39.— per 100 kg oder Fr. 31.60 per 100 Liter. Die Lieferungen erfolgen in Wagenladungen von mindestens 10,000 kg franko jede schweizerische Talbahnstation.

2. Höchstzuschlag der Grossisten bei Abgabe von ganzen Wagenladungen von mindestens 10,000 kg 50 Rappen per 100 kg oder 40 Rappen per 100 Liter.

3. Höchstzuschlag der Grossisten für die Verteilung durch die Tankwagen oder in Fässern Fr. 4.20 per 100 kg oder Fr. 3.40 per 100 Liter. In diesem Zuschlag sind alle Spesen, wie Bahnfracht oder Zufuhr, Rückfracht für leere Fässer etc. inbegriffen. Die Lieferungen an die Detaillisten haben also franko Bahnstation, bezw. in den Behälter des Käufers zu erfolgen. Wenn die Fracht oder die Kosten der Zufuhr mehr als Fr. 1.50 per 100 kg beträgt, hat der Lieferant das Recht, den Mehrbetrag dem Empfänger in Anrechnung zu bringen.

4. Höchstzuschlag der Kleinverkäufer zum Grossistenpreise Fr. 6.20 per 100 kg oder Fr. 5.— per 100 Liter. Der Höchstpreis für Abgabe an die Konsumenten beträgt also Fr. 49.40 per 100 kg oder 40 Rappen per Liter.

Falls Petroleum abgefüllt, in Kannen franko Haus geliefert wird, darf ein weiterer Zuschlag von 1 Rappen per Liter zum Ladendetailpreis gemacht werden. Für diese Lieferungen stellt sich also der Detailhöchstpreis auf Fr. 50.40 per 100 kg oder 41 Rappen per Liter.

Wird von Grosskonsumenten das Petroleum fassweise, d. h. in Quantitäten von mindestens 150 kg resp. 185 Litern bezogen, so tritt eine Ermässigung von Fr. 2.— per 100 kg resp. Fr. 1.60 per 100 Liter auf dem Detailpreise ein.

Die Kantonsregierungen sind berechtigt, für einzelne Gegenden oder Ortschaften eine Erhöhung bis auf 5 Rappen per Liter auf dem Detailpreis zu bewilligen, soweit dies durch die Kosten des Transportes in abgelegene Gegenden gerechtfertigt ist.

II. Benzin und Benzol.

1. Abgabepreis der Warenabteilung:

für Leichtbenzin, ca. 680/690	à Fr. 88.—
für Automobilbenzin, ca. 700/730	» 60.—
für Waschbenzin, ca. 740/760	» 53.—
für Benzol, ca. 88	» 58.—

per 100 kg.

Die Lieferungen erfolgen in Kesselwagen von mindestens 10,000 kg franko jede schweizerische Talbahnstation. Für die Berechnung ist das an der Schweizergrenze konstatierte bahnamtliche Ankunftsgewicht massgebend.

2. Höchstzuschlag der Grossisten bei Abgabe von ganzen Wagenladungen von mindestens 10,000 Kilogramm 75 Rappen per 100 kg.

3. Höchstzuschlag der Grossisten für die Verteilung in Fässern an Wiederverkäufer oder Selbstverbraucher Fr. 7.— per 100 kg. Derselbe kommt in Anwendung bei Bezügen von mindestens 250 kg netto in einer Sendung. Sämtliche Bahnfrachten, sei es für die Ware selbst oder für leere Fässer, sind von den Empfängern zu tragen. Für Lieferungen franko Käufers Haus kann bis zu Fr. 1.— per 100 kg netto Zuschlag verlangt werden.

4. Höchstpreis für den Migrosverkauf in Quantitäten von 5 Litern und mehr

für Leichtbenzin, ca. 680/690	à Fr. 95.—
für Automobilbenzin, ca. 700/730	» 67.—
für Waschbenzin, ca.740/760	» 60.—
für Benzol, ca. 880	» 75.—

per 100 Liter.

Für die Detailabgabe in Quantitäten unter 5 Litern darf der Zuschlag für kleinste Quantitäten 35 % auf den genannten Migrosverkaufspreisen nicht übersteigen.

5. Veranlassen die beschränkten Vorräte die Grossisten, die vorliegenden Bestellungen quantitativ

zu reduzieren, so ist für die Preisberechnung derjenige Preisansatz massgebend, welcher dem bestellten, nicht aber derjenige, welcher dem gelieferten Quantum entspricht. Dabei gilt als Voraussetzung dass die Bestellung einen Monatsbedarf des Bestellers nicht übersteigt. Wünscht z. B. eine Firma ihren üblichen Monatsbedarf von 3 Fässern Benzin 700/730 zu erhalten, der Grossist kann ihr jedoch momentan nur 1 Fass liefern, so darf er dafür nicht den Preis von 67 Rappen per Liter in Anrechnung bringen, sondern es gilt dieser Preis per Kilo. Das gleiche ist zu beachten bei der Ansetzung der Migros- resp. der Detailpreise.

Der Kleinverkauf soll ausschliesslich in Litern erfolgen.

* * *

Die Uebertretung der vorstehend festgelegten Höchstpreise wird nach Massgabe von Art. 6 und 7 des Bundesratsbeschlusses vom 12. Februar 1916 bestraft:

Diese Artikel lauten:

«Art. 6. Das Volkswirtschaftsdepartement ist ermächtigt, gegen Personen und Firmen, die Petroleum und Benzin einführen, oder mit dieser Ware Grosshandel treiben, wegen Zuwiderhandlungen gegen diesen Bundesratsbeschluss oder gegen die vom Volkswirtschaftsdepartement aufgestellten allgemeinen oder besondern Bestimmungen Bussen bis auf Fr. 10,000 im einzelnen Falle auszusprechen oder die Schuldigen zur Bestrafung nach Art. 7 an die kantonalen Behörden zu verweisen.

«Art. 7. Wer den Bestimmungen dieses Bundesratsbeschlusses und den vom Volkswirtschaftsdepartement erlassenen Vorschriften zuwiderhandelt, wird mit Busse vonFr. 25 bis Fr. 10,000 oder mit Gefängnis bis zu einem Monat bestraft. Die beiden Strafen können verbunden werden.

Im Grosshandel und Migroshandel ist als Täter der Verkäufer und der Käufer, im Kleinhandel der Verkäufer strafbar.

Die Verfolgung und Beurteilung dieser Uebertretungen liegt den kantonalen Gerichten ob. Der erste Abschnitt des Bundesgesetzes vom 4. Februar 1853 über das Bundesstrafrecht der schweizerischen Eidgenossenschaft findet Anwendung.

Der Artikel 6 bleibt vorbehalten.»

Die vorstehenden Bestimmungen treten am 5. Juni 1916 in Kraft und heben diejenigen vom 22. Februar 1916 auf.

Kreiskonferenz

9. Konferenz des Kreises VI, Sonntag den 28. Mai 1916.

Trotz zweifelhaftem Wetter wurde die Begünstigung die uns die Pilatusbahn gütigst angeboten entgegengenommen und fuhren die Delegierten der Pilatuskulm zu. Aber die Hoffnung auf eine schöne Aussicht war bald dahin; wir kamen in einen richtigen nass-kalten Alpennebel und waren froh uns aussen am warmen Ofen und innen mit einer warmen Suppe erwärmen zu können. Punkt 10 Uhr eröffnete Herr Präsident Schmid die Versammlung mit einer kurzen Begrüssung, in welcher er der Meinung Ausdruck verlieh, dass diese Konferenz auf einer Höhe von 2070 Meter ganz Erspriessliches leisten werde, indem sich die Geister auf dieser luftigen Höhe besonders erhellen werden. Die Traktanden wurden wie sie aufgestellt waren der Reihe nach behandelt. Der Appell ergab, dass von 12 Vereinen 32 Delegierte abgeordnet worden sind, vom Verband waren anwesend Herr Nationalrat Jäggi und Scholer. Das Protokoll der letzten Konferenz vom 7. November in Luzern sowie das vom Vorstand aufgestellte Diäten-Reglement wurden verlesen und verdankend genehmigt, ebenso die Jahresrechnung. Der Jahresbeitrag wurde um 1 Cts., d. h. von 2 auf 3 Cts. pro Fr. 1000 erhöht. Aus dem Jahresbericht des Kreispräsidenten war zu ersehen, dass trotz Krieg und trotz der schwierigen Zeiten doch verschiedenes zum Nutzen und Frommen der Genossenschaft geleistet worden ist. Aus den Wahlen gingen einstimmig hervor Herr Jos. Schmid in Luzern als Präsident, Herr Huber in Luzern als Aktuar, die übrigen Vorstandsmitglieder, die Herren Haller, Zug, Walter, Erstfeld, Schorno, Alpnach, Ochsner, Einsiedeln und Schuler Brunnen.

Die Jahresrechnung des Verbandes als solche wurde allgemein als Muster dargestellt. Der Kritik wurden ausgesetzt die Bankabteilung, das Schuhgeschäft, die Verzinsung der Bellaktien, die Warenvermittlung in Kommission und Eigenpackung. Hierauf hat Herr Nationalrat Jäggi in einem kurzen fasslichen Referat alle gefallenen Voten gestreift und aufgeklärt, sodass die Versammlung einstimmig der Verbandsrechnung die Genehmigung erteilte. Inzwischen war es 1 Uhr geworden und wurden die Verhandlungen abgebrochen, um wie es auf den Bergen gerne vorkommt, mit gutem Appetit das wirklich mundende Mittagessen einzunehmen. Es verdienen der Kulmwirt sowie der Arrangeur, Hr. Schorno, Alpnach, die beste Anerkennung. Während dem Essen wurden zwei Traktanden erledigt,: allgemeine Umfrage und Bestimmung des nächsten Versammlungsortes. Es wurde Zug bestimmt. Um 2 $^1/_2$ Uhr führte uns das Dampfross wieder zu Tal und musste das letzte Traktandum: Delegiertenversammlung V. S. K. in Schaffhausen noch in Alpnach, im Hotel Rössli erledigt werden. Ueber dieses Traktandum referierte Herr Nationalrat Jäggi; er spricht sich speziell über die geplante Erwerbung von landwirtschaftlichen Gütern aus. Es ist Aufgabe der Konsumvereinigungen auch auf dem Gebiete der Bodenkulturen Versuche zu machen. Versuche zu machen in der Milchwirtschaft, Schweinezucht, Geflügelzucht, dem Kartoffelbau, Gemüsebau etc. Auch ist der Verband in der Lage, alle Produkte mindestens ebenso gut zu verwerten wie jeder andere. Auch sei der Gedanke nicht von heute auf morgen gekommen, sondern dieses Problem sei schon längst gründlich studiert worden und heute sei der Verband in der Lage, dieses Unternehmen wagen zu dürfen, das ja übrigens kein Risiko sei, denn der Boden hat ja seinen Wert immer, hauptsächlich da keine Aussichten vorhanden sind, dass die Rohprodukte sinken, sondern eher steigen werden. Auch den Zeitpunkt findet er als der gegebene, weil eben heute das Geld teuer und auf Hypotheken das Geld schwer erhältlich ist. In der Diskussion wurde betont, dass gegenwärtig nicht der richtige Zeitpunkt sei. Die Delegierten von Luzern waren geschlossen gegen das Unternehmen. In der Abstimmung spricht sich die Versammlung mit ziemlich grosser Mehrheit für die Bewilligung der erforderlichen Mittel aus. Damit war die reiche Traktandenliste erschöpft und blieben den Herren Delegierten nur noch einige Minuten bis zur Abfahrt nach Hause.

A. S.

Bewegung des Auslandes

Italien.

Camillo Mellini †. Kurz vor Redaktionsschluss vernehmen wir, dass Camillo Mellini, der verdiente Sekretär der Unione Cooperativa in Mailand und Redaktor der «Idea Cooperativa», plötzlich im Alter von 43 Jahren verschieden ist.

Den Mailänder Genossenschaftern sprechen wir auch an dieser Stelle unsere aufrichtige und herzliche Teilnahme aus. Auf den Lebenslauf und die Verdienste des Verstorbenen um die italienische Konsumvereinsbewegung werden wir später noch zurückkommen.

Aus unserer Bewegung

Flawil. (K.-Korr.) Unser Verein stand während des Jahres 1914—1915 stark unter dem hemmenden Einfluss des Weltkrieges. Besonders schwer bekamen auch wir die Folgen des Wirtschaftskrieges zu spüren, der auch uns Neutrale hart genug in Mitleidenschaft zieht. In Hinsicht auf die Beschaffung der meisten Bedarfsartikel hatten wir die gleichen Schwierigkeiten zu überwinden, wie viele andere Vereinsverwaltungen. Dazu kam eine erhebliche Mehrbelastung unserer Genossenschaft durch die st. gallischen Steuerbehörden. Bei einem Umsatz von Fr. 314,160.34 gegenüber Fr. 313,683.54 im Vorjahr zahlten wir Fr. 5517.45 an Steuern, was 18,7% des gesamten Ueberschusses gleichkommt! Wie man sieht, geht man uns mit einem Eifer zu Leibe, der wohl in anderer Richtung nützlicher zu betätigen wäre. Wenn alle grossen, vorab die privaten Einkommen im gleichen Verhältnis zur Steuer herangezogen würden, so wäre dem Kanton und dem Bund erklecklich geholfen.

Das Bestreben unserer Verwaltung tendiert dahin, durch Rückstellungen in die Reserve und Zuweisungen an diverse Fonds unsere Genossenschaft möglichst zu konsolidieren. Die zustimmende Haltung der kürzlich stattgefundenen Hauptversammlung mag dem Vorstand ein Fingerzeig sein, auf dieser Bahn zu beharren. Auf Immobilien und Einrichtungen der Genossenschaft wurden Fr. 10,553 abgeschrieben. An Rückvergütung kamen Fr. 19,353.04, gleich 7% der Bezüge, zur Verteilung. Der Brotpreis war das ganze Jahr hindurch äusserst niedrig gehalten. Die Mitgliederzahl belief sich im verflossenen Jahr auf 1088. — Ein schweres Jahr liegt hinter uns, möge 1915—16 nicht schlimmer werden!

Rapperswil. (K.-Korr.) *Konzentration auf konsumgenossenschaftlichem Gebiete.* Die Frage der Konzentration auf konsumgenossenschaftlichem Gebiete hat einen neuen Schritt nach vorwärts gemacht, die Verbandsvereine: Allg. Konsumverein *Stäfa* und Konsumverein *Rapperswil* haben einstimmig beschlossen, auf kommenden 1. September zu *fusionieren.* Zu diesem Zwecke tritt ersterer auf diesen Zeitpunkt in Liquidation, letzterer übernimmt Aktiven und Passiven desselben, verlegt seinen Sitz nach Stäfa und nennt sich Konsumgenossenschaft Zürichsee r. U. (rechtes Ufer). Vorläufiges Wirtschaftsgebiet sind die Gemeinden Rapperswil, Hombrechtikon und Stäfa. Dieser Zusammenschluss bedingte selbstverständlicherweise auch eine teilweise Statutenrevision; so musste besonders die Organisation der Verwaltung den Verhältnissen entsprechend geordnet werden. An Stelle der Generalversammlung tritt die Urabstimmung und ein Genossenschaftsrat, in den aus jeder Gemeinde auf je 40 Genossenschafter ein Mitglied gewählt wird; die Leitung besorgt ein Vorstand von 7 Mitgliedern, in dem die einzelnen Gemeinden im bestimmten Verhältnis vertreten sein müssen. Im übrigen blieben die Bestimmungen der Statuten des Konsumvereins Rapperswil fast unverändert stehen.

Dadurch wurde der Grund gelegt zu einer grossen, leistungsfähigen Genossenschaft, die in Ausnützung der Vorteile des Grossbetriebes imstande sein wird, auch der grosskapitalistischen Konkurrenz im Wirtschaftsgebiete die Spitze zu bieten. Die Vorverhandlungen waren stets vom besten Geiste beseelt, Fusionsvertrag und Statuten sind das Produkt gegenseitiger Verständigung, kein Misston hat die ganzen, umfangreichen Besprechungen und Beratungen getrübt. Das sind vielverheissende Ausblicke in die Zukunft. Besondern Dank schulden die Verwaltungen beider Vereine dem Verbandssekretär, Herrn Dr. Schär der ihnen mit Rat und Tat in zuvorkommender Weise zur Seite gestanden, der es insbesondere auch übernommen hatte, an den entscheidenden Generalversammlungen das bezügliche Referat zu halten. Es ist nun nur zu wünschen, dass alle die Hoffnungen, die unsere Genossenschafter hegen, in Erfüllung gehen mögen.

Schüpfen. (B.-Korr.) Die Konsumgenossenschaft Schüpfen versendet ihren vierten Rechnungsbericht. Derselbe konstatiert einen tüchtigen Ruck nach vorwärts. Mit 50 Mitgliedern wurde die Genossenschaft vor 5 Jahren gegründet; im ersten Jahr wuchs die Mitgliederzahl auf 100 an; in den folgenden drei Jahren stieg sie um je 25 Mitglieder, so dass sie heute deren 175 zählt.

Der Umsatz betrug Fr. 56,897.09, das ist 26,3% mehr als im Vorjahre. Ein Teil der Umsatzvermehrung rührt natürlich vom Steigen der Lebensmittelpreise her; aber wir buchen das Ergebnis doch als einen grossen Fortschritt, indem wir bedenken, in wie hohem Masse die Kaufkraft unserer Mitglieder durch die Teuerung, durch Kürzung der Arbeitszeit und durch Lohnreduktionen geschwächt ist.

Der Bericht sucht den Grund für diesen Fortschritt in der Gewissenhaftigkeit der ganzen Leitung der Genossenschaft, in der zunehmenden Treue der Mitglieder, in der Leistungsfähigkeit des Konsums und in dem Umstand, dass derselbe in Schüpfen die Lebensmittelpreise reguliert. Die Not der Zeit führt uns Mitglieder zu.

Der Bezug beim Verband betrug 78% des Gesamteinkaufs; er wäre 100%, wenn wir die Lieferung von Brot, Wurst und Most nicht hiesigen Lieferanten übertragen hätten.

Dass die Genossenschaft nicht darauf ausgeht, in erster Linie hohe Prozente auszuzahlen, sondern sich finanziell zu konsolidieren, beweist sie dadurch, dass sie 25% vom Warenlager abschreibt, 6% Rückvergütung auszahlt, dem Reservefonds 1100 Fr. zuweist, dem Baufonds 500 Fr. und 500 Fr. vom Mobiliar abschreibt.

Die Mitgliederguthaben haben sich im vergangenen Jahr mehr als verdoppelt.

Die Generalversammlung vom 20. Mai genehmigte einmütig die Rechnung, bestätigte die im Austritt sich befindenden Mitglieder und beschloss das Abonnement der Wochenausgabe des «Genossenschaftlichen Volksblattes». In heutiger Zeit ist gute Fühlung der Verwaltung mit den Mitgliedern und Aufklärung auf dem Gebiete des Genossenschaftswesens doppelt geboten. Aus diesen Gründen kam die Versammlung zu diesem Beschluss. Der Mehrbetrag der Abonnementsgebühr in der Höhe von 80 Rp. per Mitglied wird von den Mitgliedern bestritten und einfach von der Rückvergütung abgezogen.

Sprechsaal

Offerten mit Gehaltsansprüchen .... Man findet diese Formel nicht allein in der «Neuen Zürcher Zeitung», in den «Basler Nachrichten», im «Bund» usw., sondern sie macht sich gelegentlich auch in Genossenschaftsblättern breit. Bedauerlicherweise! Denn was will sie besagen und was will man mit dieser Art Arbeitersuche bezwecken? Doch nichts anderes als die stellensuchenden Leute zur gegenseitigen Unterbietung auffordern, um so in den Besitz recht billiger Arbeitskräfte zu gelangen. Das mag für einen Privatindustriellen oder Kaufmann entschuldbar sein, weil dieser schliesslich aus seiner Absicht, recht viel Profit zu machen, kein Hehl zu machen braucht. Verwerflich aber ist es in einem Genossenschaftsbetrieb, doppelt verwerflich in einer Zeit, da Staats- und Kommunalbehörden die Ausrichtung von Teuerungszulagen in zunehmendem Masse infolge der Not der Zeit beschliessen. Dass dieses letztere in Genossenschaften nicht ebenfalls auf freiwilligem Wege geschieht, darüber wollen wir kein Wort verlieren, man kann in dieser Frage mit einem gewissen Recht insofern geteilter Meinung sein, als jede vermehrte Unkostenlast letzten Endes die Gesamtheit der Mitglieder zu tragen hat.

Dagegen sollte man doch auch von der letzten Vereinsbehörde so viel Einsicht und Billigkeit (bitte das Wort von der ethischen Seite zu nehmen) verlangen können, dass sie für jeden Angestellten ein anständiges Gehalt aussetzen und solches bei Neubesetzungen vorweg offerieren. Das ist anständiger, als auf den billigsten Arbeiter zu spekulieren. Obendrein ist noch zu bemerken, dass in den kritisierten Fehler gewöhnlich jene Vereinsverwaltungen verfallen, die in der Ausnützung der Marktkonjunktur weder faul, noch blöde sind und im «Egalisieren» der Preise manchen Batzen herausholen.

Man komme uns nicht daher und doziere mit überlegener Miene, das, was wir im Vorstehenden gerügt, sei eben «kaufmännisch», und es sei heilige Pflicht jeder Vereinsverwaltung, auf einen sparsamen Haushalt bedacht zu sein und zu den Geldern sowohl des Vereins wie der Mitglieder väterlich Sorge zu tragen. Gerne zugegeben! Rundweg zugegeben in jenen Fällen wo die Unkosten bereits eine maximale Höhe erreicht haben, worüber ja die Statistik des Verbandes erschöpfend Auskunft gibt.

Wo aber die Belöhnungsquote 4—5% vom Umsatz, d. h. ein Mittelmass nicht übersteigt, da ist Knorzerei schlecht angebracht.

«Kaufmännisch»! Viel angewandtes, aber auch viel missbrauchtes Wort. Der Börsenmann braucht es für seine persönlichen Finanzoperationen; der routinierte Konsumverwalter benötigt es, um sich vor seinem genossenschaftlichen Gewissen ein billiges Mäntelchen umzuhängen; der Buralist wendet es an, weil das Wort zum Stande wie das A und Z zum Alphabet gehört, und auch der Bureaulehrling will nicht zurückbleiben, sondern geht hausieren mit der noblen Bezeichnung.

Es will scheinen, man fühle sich, speziell in grösseren Genossenschaften, viel mehr als Kaufmann, denn als Genossenschafter, und nach diesem Gesichtspunkt wird die ganze Geschäftsgebarung eingestellt. Nun mag das an sich kein Fehler sein, und wir sind entschieden die letzten, die einer nachlässigen, unkaufmännischen Geschäftsführung das Wort reden oder etwa die Nettokalkulation (ohne Rückvergütung) zum Prinzip erheben möchten. Man ist auf diesen Nettostandpunkt vergangenes Jahr verschiedenenorts zurückgekommen, freiwillig oder unfreiwillig; die Folgen waren bedenklich: Palastrevolution, Fahnenflucht der Mitglieder, Demissionen in den Vorständen, Angestelltenwechsel. Also dieses Experiment ist zu gefährlich, als dass man es zur Nachahmung empfehlen könnte. Jede Geschäftsleitung soll nach bewährten Prinzipien und wie sie es verantworten kann, ihre Verkaufspreise berechnen. Was wir dagegen wünschen, ist das: Alte Vorräte solange wie irgend möglich im Preise belassen, und nicht bei jedem Neueingang die Preise krämermässig «nachzuziehen».**) Bei der leider stets steigenden Konjunktur kommt jeweils der Zeitpunkt rasch genug, wo die Konsumenten für Neueingänge neue Preise gezwungen anlegen müssen. Der Trost, man müsse froh sein, überhaupt noch zu essen zu haben und Waren zu bekommen, ist ein zu billiger (das einzige, was noch «billig» ist) als dass sich die kleinen Leute damit abfinden könnten. Uebrigens haben Ereignisse unerfreulicher Natur in letzter Zeit sattsam dargetan, dass nicht allein Nachfrage und Angebot die Preise regulieren, sondern dass allerhand unsaubere Elemente künstlich nachregulieren. *L.*

**) *Anmerkung der Redaktion.* Dieser Rat ist nur da beachtenswert, wo die billiger als zum Tagespreis abzugebenden Artikel an alle Mitglieder ungefähr in gleichen Prozenten zu ihrem gewöhnlichen Bezuge abgesetzt werden, oder deren Mitgliedern so reserviert werden können. Wo dies nicht der Fall ist — und an den meisten Orten wird das nicht möglich sein — ist Preisfestsetzung in Annäherung an die Tagespreise die einzig richtige Lösung. Beim Sinken der Tagespreise muss die Verwaltung je nach mit den Preisen, auch wenn sie teurer angekauft hat.

Aus dem Bernbiet. Es entbehrt nicht einer gewissen Komik, wenn immer von *Fortschritt* geredet und nebenher gegen eine aufstrebende Genossenschaft zu Felde gezogen wird. Schreiber dies, der lange Jahre in der grossen Ortschaft Münsingen lebte, gedenkt noch der Zeit, da hier zuerst die Idee der Gründung einer Konsumgenossenschaft auftauchte, um alsbald unter der heftigen Anfeindung der Krämer und Dorfmatadoren wieder zu verschwinden. Es waren einige Schriftsetzer, die den Gedanken propagierten, der sich damals gegenüber dem von der Händlergilde organisierten Widerstand nicht durchringen konnte, schliesslich jedoch, wie alles Gute, seine Auferstehung feierte und Verwirklichung fand. In Münsingen entstand in der Tat ein Konsumverein der sich so rasch entwickelte, dass die ihm zur Verfügung stehenden Betriebsräumlichkeiten bald zu klein wurden. Unter solchen Umständen wurde der Wunsch nach Erwerb eines eigenen und möglichst zentral gelegenen Genossenschaftsheims laut — ein Wunsch, dem jedoch angesichts der Lokalverhältnisse nur geringe Aussicht auf Erfüllung winkte. Um so grösser war unser Erstaunen, als wir dieser Tage in einer Oberländer Zeitung folgende aus Münsingen datierte Korrespondenz lasen:

«Eine Leistung im Liegenschaftshandel hat der hiesige Konsumverein Samstag den 20. Mai zustande gebracht. Lange schon hätte er sich den Laden in besserer Lage gewünscht, und um dies zu erreichen, bot sich Gelegenheit, indem das Haus der Herren Chr. Batt und B. Fischer, Buchdrucker (frühere Buchdruckerei) feil war. Aber mit diesen Besitzern getraute sich die Genossenschaft nicht anzuknüpfen. Doch führen nach Rom mehrere Wege. Ein Liebhaber aus dem Oberland, Herr Gottfried von Känel, Huthändler in Scharnachthal, unterhandelte mit den Besitzern, fand sich am Samstag in Münsingen ein und verschrieb als Käufer das Haus um Fr. 51,500.—. Fast in gleicher Stunde verkaufte er es wieder — an den Konsumverein Münsingen. Die Ueberraschung unter den Einwohnern Münsingens über den geheim und gelungen durchgeführten Plan unterlassen wir zu kommentieren.»

Wir haben auch unserseits keine Veranlassung, die eher fröhliche Gemütsverfassung zu schildern, mit welcher diese unerwartete und glückliche Wendung der Angelegenheit von weiteren Kreisen der Münsinger Einwohnerschaft zur Kenntnis gebracht wurde. Es wäre übrigens sehr unangebracht, der Leitung des Konsumvereins aus der Art und Weise, wie er sich den Besitz der genannten Liegenschaft sicherte, einen Vorwurf zu machen. Unsere Konsumvereine sehen sich leider durch das Verhalten ihrer Gegner, sobald sie sich selbständig machen wollen, oft gezwungen, auf Umwegen ihrem Ziele nachzustreben, weil ihnen der gerade Weg versperrt ist. Unsere Widersacher ziehen aber daraus keinen Nutzen, wofür das Vorkommnis in Münsingen ein neuer Beleg ist.

Zum Ankauf von Bauerngütern. Aus bäuerlichen Kreisen erhalten wir nachstehendes Schreiben:

Mit Interesse habe ich gelesen, dass sich die Verbandsbehörden zur Aufgabe gestellt haben, landwirtschaftliche Güter zu kaufen. Es wird bei diesem Anlass wie üblich wiederum viele «pro und contra» absetzen, aber der Erfolg wird auch hier alle Bedenken beseitigen. Der Schreiber dies ist kein Prophet, nur ein fortschrittlich gesinnter Bauer, der so viel prophezeien kann, dass die Zukunft auch das Grosskapital mit der Frage über den Erwerb und Betrieb landwirtschaftlicher Güter mehr wie bis anhin beschäftigen wird. In keinem Erwerbsbetrieb ist das Grosskapital so wenig vertreten wie in dem Betrieb landwirtschaftlicher Gewerbe. Das ist ein grosser Fehler, und wenn einmal der Anfang gemacht ist, so bin ich sicher, dass es dabei nicht bleibt. Fehler können gemacht, aber auch wieder verbessert werden. Ich bin der festen Ueberzeugung, dass bei richtiger Anhandnahme mit tüchtigen Berufsleuten mit dem angelegten Kapital in Grundbesitz Tüchtiges geleistet werden kann. Nur eine Frage: Was könnte nicht mancher Bauer heutzutage leisten, wenn das Kapital vorhanden wäre, d. h. genügende Barschaft, und das ist heute ein Faktor geworden, dem nur ein Zusammenschluss mehrerer oder eine Genossenschaft standzuhalten vermögen. Denn die Bewirtschaftung von Grund und Boden ist nicht mehr die von ehemals, sie hat sich in eine Geldwirtschaft umgewandelt, modernisiert. Nur solche Betriebe haben heute noch Erfolg, wo neben Arbeitskräften noch genügende Kapitalien vorhanden sind. Wie mancher tüchtiger Bauer wäre in der Lage, Grosses zu leisten, wenn genügend Betriebskapital vorhanden wäre. Es ist dies der Brennpunkt, an dem die meisten und sogar die grössten Privatbetriebe krank sind, da wäre es bei einer Genossenschaft eben anders, die zum voraus ein Betriebskapital anlegen könnte, ohne sich nur im geringsten von der Barschaft zu entblössen. Einsender dies will keine näheren Punkte in Erwägung ziehen, jedoch behaupte ich, dass auch die Landwirtschaft, bezw. die Genossenschaft in Grund und Boden eine Zukunft haben wird, von der jetzt noch wenige eine Ahnung haben, denn einmal angefangen, wird ihr die Zukunft sicher sein. *U.*

Verbandsnachrichten

Aufsichtsratssitzung vom 3. Juni 1916.

An der Aufsichtsratssitzung nahmen alle Aufsichtsratsmitglieder teil mit Ausnahme des beurlaubten Herrn Fr. Rusca und des entschuldigt abwesenden Herrn M. Maire.

Von den behandelten Traktanden seien erwähnt:

1. **Anträge an die Delegiertenversammlung.** Innerhalb der statutarischen Frist ist nur ein Antrag vorschriftsgemäss eingereicht worden, der des Verbandsvereins in Fribourg. Dieser Antrag und die Stellungnahme der Verbandsbehörden dazu ist aus der Bekanntmachung am Kopfe dieser Nummer zu ersehen.

Zwei Anträge, die von der Société coopérative suisse de consommation Genève (andere Verteilung des Verbandsüberschusses pro 1915, Zuteilung von je $^1/_2$ % auf die Bezüge beim Verband an die

Verbandsvereine) und von der Konsumgenossenschaft Bern (Erweiterung des Antragsrechtes an die Delegiertenversammlung auf jeden Delegierten persönlich) eingereicht wurden, entsprachen den Anforderungen, die unsere Statuten an Anträge, welche an der Delegiertenversammlung zu behandeln sind, stellen, nicht, sodass die Verbandsbehörden nicht in der Lage waren, solche an die Delegiertenversammlung weiterzuleiten.

2. **Vertretung der Westschweiz in der Verwaltungskommission.** Bekanntlich war seinerzeit für die Wahl des 5. Mitgliedes der Verwaltungskommission, welche Massnahme speziell vorgesehen war, um der Westschweiz eine Vertretung in der Verwaltungskommission einzuräumen, von den Vorständen der Kreise I und II ein Doppelvorschlag, lautend auf die Herren Kradolfer und Maire, beide im gleichen Range vorgeschlagen, aufgestellt worden. An der Aufsichtsratssitzung vom 9. April war auf Wunsch eines Vertreters der Westschweiz im Aufsichtsrate vorgeschlagen worden, den Kreiskonferenzen I und II selbst Gelegenheit zu geben, zu diesen Vorschlägen Stellung zu nehmen. Die am 14. Mai in Yverdon abgehaltene vereinigte Konferenz der Kreise I und II hat den Doppelvorschlag der Kreisvorstände bestätigt, jedoch beschlossen, die beiden Nominationen nicht mehr ex aequo zu machen, und mit 100 gegen 20 Stimmen die Kandidatur M. Maire in erster Linie vorgeschlagen. Der Aufsichtsrat hat nun mit 11 Stimmen gegen 8, die auf Herrn Kradolfer fielen, dem Vorschlage **M. Maire** beigepflichtet, immerhin unter **prinzipieller Wahrung seines Rechtes, sich nicht von regionalen Verbänden sein freies Wahlrecht beeinträchtigen oder verkümmern zu lassen.** Ein bei diesem Anlasse gestellter Antrag, in Zukunft keine Verwandtschaftsverhältnisse zwischen Mitgliedern der Verbandsbehörden (Aufsichtsrat, Verwaltungskommission) einerseits und Verbandsangestellten anderseits zuzulassen, blieb in erheblicher Minderheit.

Ueber den Antritt der neuen Stellung durch Herrn Maire wird noch in nächster Sitzung des A. R. Beschluss gefasst werden.

3. Bekanntlich bemühen sich seit geraumer Zeit verschiedene Vertreter von Kantonsregierungen und des Städtetages, die Bundesbehörden zu veranlassen, **die vom Bunde vermittelten Waren** ausschliesslich durch Vermittlung der Kantone in den Verkehr zu bringen. Mit bezug auf diese Bestrebungen fasste der A. R. auf Antrag der V. K. folgenden Beschluss:

«Der A. R. des V. S. K. erachtet es als im vitalen Interesse der organisierten Konsumenten liegend, dass die preisregulierende Tätigkeit des V. S. K. auf dem Gebiete der Warenvermittlung auch während der Kriegszeit möglichst aufrecht erhalten und gestärkt werde.

Er nimmt gegen Bestrebungen, die eine Ausschaltung des V. S. K. bei der Vermittlung der von verschiedenen Amtsstellen des Bundes abgegebenen Waren zur Folge haben, entschieden Stellung

und beauftragt die Verwaltungskommission,

alle erforderlichen Schritte bei den Bundesbehörden womöglich in Verbindung mit den andern in Betracht kommenden Genossenschaftsverbänden zu tun, um eine Schädigung der genossenschaftlichen Selbsthilfebestrebungen zu verhindern.»

* * *

Abänderung der Tagesordnung zur Delegiertenversammlung:

Traktandum 7. Herr **M. Maire,** der zum Mitglied der V. K. des V. S. K. gewählt wurde, ist nicht mehr wiederwählbar als Mitglied des Aufsichtsrates. Die Kreiskonferenz II macht den Vorschlag, an seiner Stelle Herrn **Ch. U. Perret,** in Neuenburg, Präsident des Verwaltungsrates des Konsumvereins Neuenburg und Präsident des Kreises II, zu wählen.

* * *

Der Verwaltungsrat des Verbandsvereins in Luzern hat beschlossen, der Delegiertenversammlung in Schaffhausen zu beantragen, die nächste (28.) ordentliche Delegiertenversammlung (1917) in Luzern abzuhalten.

Erweiterung der Verwaltungskommission des V. S. K. In Ergänzung der offiziellen Mitteilung an der Spitze unseres Blattes, wird es für unsere Leser von Interesse sein, über den bisherigen Wirkungskreis des fünften Mitgliedes der V. K. V. S. K. folgendes zu vernehmen:

Herr Maurice Maire, von Beruf Lehrer, hat sich um die Weckung und Förderung des Genossenschaftsgedankens in La Chaux-de-Fonds grosse Verdienste erworben. Er ist der Gründer und mehrjährige Leiter der dortigen Genossenschaft, die sich neben der Aktiengesellschaft dank den hervorragenden organisatorischen Fähigkeiten des Herrn Maire erstaunlich rasch entwickelte. Er wurde dann in die Gemeindeverwaltung gewählt und an die Spitze der industriellen Betriebe gestellt, wo er sich ebenfalls hervorragend bewährte und auch das volle Zutrauen seiner politischen Gegner errang. Herr Maire bringt also für die neue verantwortungsreiche Stelle eine reiche organisatorische Erfahrung mit, die unserer Bewegung zugute kommen wird.

Umsatz im Monat Mai 1916. Der Umsatz im Monat Mai ist festgestellt; derselbe weist mit

Fr. 5,630,204.50

gegenüber Fr. 4,651,965.07 (Mai 1915) eine Vermehrung von Fr. **978,239.43** oder **21,02** % auf.

Mitteilungen der Redaktion

Schweiz. Liga für die Verbilligung der Lebenshaltung. Wir machen darauf aufmerksam, dass dem vorliegenden «Schweiz. Konsum-Verein» das **„Korrespondenz-Blatt"** No. 2 III. Jahrgang beiliegt.

An die Privatabonnenten des „Schweiz. Konsumverein". Die verehrlichen Privatabonnenten im In- und Ausland machen wir höfl. darauf aufmerksam, dass der Abonnementsbetrag für den laufenden Jahrgang des «Schweiz. Konsum-Verein», sofern die Einzahlungen noch nicht erfolgt sind, von Montag den 12. Juni ab erhoben wird.

Redaktionsschluss 8. Juni.

Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel

Eigenpackungen

Die Eigenpackung V. S. K.

garantiert gegen willkürliche Preise der Fabrikanten, ein Mittel zur Befreiung der Konsumenten von den teuren Markenartikeln;

ist bei gleicher Qualität der Produkte billiger als die Konkurrenz;

bringt eine Vereinfachung in den Betrieb der Vereine, indem sich dessen Organe nicht mehr mit einer ganzen Anzahl von verschiedenen Marken unnützerweise abzumühen brauchen;

ist eine kostenlose Propaganda für das Genossenschaftswesen, sie macht die Konsumenten auf die Genossenschafts-Produkte, statt auf Privat-Geschäfte aufmerksam;

erspart den Konsumenten die Kosten für teure Luxuspackungen;

bedeutet eine Vorarbeit zur Lösung des sehr wichtigen Problems der Eigenproduktion. — Der V. S. K. macht sich von fremden Marken frei, gewöhnt die Konsumenten an seine eigene Packung mit Schutz-Marke und konzentriert seinen Umsatz in rationellster Weise.

Die Eigenpackungen des V. S. K. sind alle mit der

Schutzmarke

versehen!

BANKABTEILUNG DES V.S.K.

Die Bankabteilung des V.S.K. nimmt Gelder an in

Kontokorrent-Rechnung

von Verbands-Vereinen und deren Mitgliedern, jederzeit verfügbar, ohne Provisionsberechnung, zu

4¾ %

in Depositen-Rechnung

von Verbandsvereinen und deren Mitgliedern, in der Regel auf 60 Tage kündbar, Verzinsung beginnend mit dem der Einzahlung folgenden Werktag und endigend am Tage vor der Rückzahlung, zu

5%

gegen Obligationen

von Verbands-Vereinen, deren Mitgliedern und Drittpersonen, je nach Wunsch, auf den Namen oder Inhaber lautend und auf ein oder mehrere Jahre fest, mit halbjährlichen Zinscoupons, zu

5%

DURCH DIE ORGANISATION DIESER BANKABTEILUNG

IST ES SÄMTLICHEN KONSUMVEREINEN UND DEREN MITGLIEDERN, ALS AUCH GEWERKSCHAFTEN, ARBEITER-ORGANISATIONEN ERMÖGLICHT, IHREN GELD-VERKEHR DURCH EIN GENOSSENSCHAFTLICHES INSTITUT LEITEN ZU LASSEN

ZU JEDER AUSKUNFT SIND WIR STETS GERNE BEREIT

DIE VERWALTUNG